

Mayoristas asiáticos en la frontera de Texas con México. Comercio, migración y fronteras étnicas

Asian Wholesalers on the Texas-Mexico Border: Commerce, Migration and Ethnic Borders

RESUMEN

En este artículo se explica el proceso global de la migración de comerciantes mayoristas chinos y surcoreanos a la frontera de Texas con México; se consideran aspectos de orden global y geopolítico, además de las condiciones locales de reproducción. Estas últimas son las más importantes para entender el equilibrio de las relaciones sociales entre poblaciones particulares atravesadas por fronteras étnicas –mayoristas asiáticos y sus empleados, y comerciantes mexicanos. El objetivo es reflexionar sobre los aspectos globales que explican un proceso migratorio y los elementos locales que ayudan a entender la reproducción de las relaciones y dinámicas locales. Se logra el objetivo al ubicar el papel de los comerciantes mayoristas asiáticos de la frontera en la economía de la *fayuca*. El caso presentado muestra los soportes locales de procesos globales.

Palabras claves: comercio transfronterizo, migración china, migración sur coreana, orden global, frontera de Texas.

ABSTRACT

In this article, we explain the overall process of the migration of Chinese and South Korean wholesalers to the border of Texas and Mexico. We consider aspects of global and geopolitical order, in addition to local conditions of reproduction. The latter are the most important for understanding the balance of social relations among particular populations cut through by ethnic borders (Asian wholesalers and their employees, Mexicans merchants). The objective is to reflect on the global aspects that explain a migratory process and the local elements that help to understand the reproduction of local relationships and dynamics. Our objective is accomplished by locating the role of Asian wholesalers from the border within the economy of contraband (*fayuca*). This case presented shows local support of global processes.

Keywords: border trade, Chinese migration, South Korean migration, global order, Texas border.

* Coordinador y profesor-investigador del Centro de Investigación y Estudios Superiores en Antropología Social, Programa Noreste, Nuevo León, México, esandoval49@yahoo.com.mx

INTRODUCCIÓN

Este artículo explica la presencia de comerciantes mayoristas chinos y coreanos¹ en la frontera de Texas con México y su conflictiva y peculiar relación con sus empleados y clientes mexicanos. Estos comerciantes son parte de la economía de la fayuca (Sandoval, 2012a), la cual implica el flujo global y el comercio local de mercancías. Comprende diferentes etapas: la producción en Asia, la distribución en Estados Unidos y la venta en tianguis y mercados de pulgas en México. Una sus etapas más importantes es el comercio transfronterizo. En la frontera de Texas, comerciantes mayoristas asiáticos venden mercancía general a comerciantes mexicanos quienes después venden esas mismas mercancías a consumidores finales en México. Algunos comerciantes mexicanos cruzan la frontera transportando sus propias mercancías,² pero debido al volumen, otros necesitan la ayuda de los fayuqueros³ para que su mercancía cruce ilegalmente la frontera hacia México.

La presencia de comerciantes asiáticos en la frontera de Texas demuestra el vínculo entre procesos locales y globales o, tal como lo dice Friedman (2001), entre orden global y reproducción social en el nivel local. Migrantes chinos y coreanos, principalmente los primeros, están dispersos por todo el mundo debido a los flujos y conexiones de la globalización. Hoy, China es el mayor productor de mercancías y muchas cadenas de distribución comienzan en ese país. Desde 1978, los cambios en la política económica y migratoria china abrieron la puerta para incrementar exportaciones y migración, principalmente hacia Europa y Estados Unidos. En Corea del Sur, el crecimiento de la clase media en las últimas décadas del siglo XX explica en parte por qué la migración ha aumentado. Sin embargo, el asentamiento de migrantes chinos y coreanos debe ser explicado tomando en cuenta las condiciones estructurales –sociales, culturales e históricas– de este fenómeno.

Para explicar por qué los comerciantes chinos y coreanos se establecieron en la frontera de Texas con México es necesario considerar el orden global (Wolf, 1987), la historia de sus Estados nacionales y las condiciones locales de reproducción. Estas últimas, entendidas como el modo en que actúan las formas culturales para equilibrar las relaciones sociales entre poblaciones particulares (Friedman, 2001), son el objeto central de este artículo, por ese moti-

¹ A lo largo de todo el texto, los términos Corea o coreano, se refieren a Corea del Sur y a los surcoreanos.

² Es lo que Peraldi (2001) llama *commerce à la valise* (comercio en maletas).

vo utilizo los testimonios de algunos actores que describen el proceso aquí analizado. Más que el estudio de documentos históricos o el análisis de información estadística, esos testimonios son mi principal fuente de información. Como antropólogo mi perspectiva es inductiva y no deductiva; como estudioso de procesos globales y transfronterizos prefiero la perspectiva desde abajo (Estrada y Rojas, 2013; Ribeiro, 2008; Peraldi, 2001; Portes *et al.*, 1999; Tarrius, 1995). En este contexto, la pregunta a ser respondida se refiere a qué condiciones locales permiten la reproducción de los comerciantes asiáticos en la frontera de Texas y qué implicaciones tiene, a manera de fronteras étnicas, en la relación con los comerciantes mexicanos, que son sus principales clientes. El objetivo es, entonces, reflexionar sobre los aspectos globales que explican un proceso migratorio, y los elementos locales (concepciones culturales de familia y trabajo; fronteras étnicas, Barth, 1976; comercio transfronterizo) que contribuyen a entender esta migración como parte de los elementos que ayudan a la reproducción de dinámicas locales. En el caso de este artículo, la dinámica local general es el comercio transfronterizo.

La información es el resultado de varias temporadas de trabajo de campo en el sur de Texas como parte de una investigación sobre la economía de la fayuca en el noreste de México. En términos empíricos, la economía de la fayuca es el comercio global y local de mercancías que atraviesan ilegalmente la frontera hacia México para ser vendidas por comerciantes mexicanos en la economía informal. Originalmente, el trabajo de campo en la frontera de Texas tuvo el propósito de entrevistar a los comerciantes mayoristas del centro de las ciudades. Sin embargo, la mayoría de ellos, son chinos y coreanos y no aceptaron ser entrevistados; en cambio, muchos mánager y empleados de almacenes mayoristas, todos ellos mexicanos o mexicoamericanos sí aceptaron. De esta manera, pude complementar la información que me proporcionaron los pocos comerciantes asiáticos que conversaron conmigo. En la entrevista hacía preguntas referentes a la historia del almacén –año de fundación, tipo de mercancías y número de empleados al iniciar; cambios en las mercancías, número de empleados y tipo de proveedores–; origen de los clientes, comercio con China y Los Ángeles, migración de los propietarios, relación con otros comerciantes y clientes, entre otros aspectos.⁴

61

³ Los fayuqueros también son llamados *pasadores* o *fleteros* por los comerciantes. En cambio, el Estado mexicano les llama contrabandistas.

⁴ El trabajo de campo fue posible gracias a una beca para profesores de la frontera de la Fundación Fulbright García-Robles en 2010 y a los apoyos financieros del CIESAS.

El artículo está organizado de la siguiente manera. En primer lugar se dan detalles sobre el arribo de los comerciantes chinos y coreanos a la frontera de Texas, lo que significó el desplazamiento de los comerciantes judíos que dominaban la actividad mayorista en la zona. Después se explican los cambios en las políticas económicas y migratorias en China a finales de la década de los setenta, se justifica este análisis por su impacto en la geopolítica internacional. En un apartado posterior, se alude a las concepciones de familia y trabajo de chinos y coreanos como parte fundamental de los aspectos culturales que contribuyen a la reproducción local y a la inserción de los inmigrantes en la economía de la fayuca. Finalmente, se narran los principales aspectos de la interacción entre los mayoristas chinos y coreanos con sus empleados y clientes mexicanos y, a partir de ahí, se desarrolla una reflexión sobre la interacción entre poblaciones particulares.

CAMBIOS EN LA COMPOSICIÓN ÉTNICA Y COMERCIAL EN EL SUR DE TEXAS

El comercio transfronterizo entre el Sur de Texas y el noreste de México comenzó mucho tiempo antes de la llegada de los comerciantes chinos y coreanos. (Cerutti y Quiroga, 1993 y 1999). Desde los últimos años del siglo XIX, los anglos dominaron la propiedad de la tierra y el comercio en esta zona (Young, 2004); durante la segunda mitad del siglo XX arribaron al sur de Texas algunos comerciantes judíos que habían emigrado inicialmente desde Europa hacia México. Ellos se convirtieron en los comerciantes más importantes del centro de las ciudades fronterizas texanas cuando, hacia finales de la década de los sesenta, algunos comerciantes chinos llegaron para instalar sus comercios.

El testimonio de Leonardo, comerciante mexicano de más 60 años de edad, actual propietario de un pequeño negocio en el centro de Laredo y antiguo empleado de tres comerciantes judíos en esa misma ciudad, ilustra cómo sucedió el proceso de llegada de los comerciantes y las mercancías asiáticas. Al respecto, explica que en la década de los sesenta “los judíos eran los que tenían la propiedad de la mayoría de los negocios”. En ese entonces, “todo venía de Nueva York”, las mercancías que predominaban eran adornos para el hogar, telas finas, ropa nueva, joyas, perfumes y porcelanas. Principalmente los adornos –candiles, lámparas, espejos, platos, figuras de cerámica, vidrio y porcelana, algunas con incrustaciones de metal– eran fabricados en Alemania,

Italia, Francia, Austria y Checoslovaquia. Así que los comerciantes judíos viajaban constantemente a Nueva York para comprar mercancía proveniente de Europa, o bien, los importadores de Nueva York llegaban a Laredo para venderla, lo mismo pasaba con los perfumes y las telas. Un comerciante de adornos de madera y vidrio cortado del centro de McAllen, dice sobre aquella época: “la moda de McAllen era la de Nueva York, no la de los chinos de Los Ángeles”. Era el tiempo en que, sin poder enviar imágenes por fax o internet, los agentes de ventas, catálogo en mano, visitaban los negocios para ofrecer sus productos o invitaban a los mayoristas a visitarlos en las habitaciones de algún hotel de la ciudad en donde exponían las novedades de la temporada. De igual manera, se organizaban *shows* en Dallas, donde se podían ver artículos lujosos y delicados traídos desde Europa.⁵

Como empleado, Leonardo tuvo la oportunidad de asistir a varios de estos eventos en Dallas, acompañando a sus patrones judíos. Recuerda que fue ahí donde, hacia 1975, los patrones comenzaron a sentirse preocupados por la amenaza comercial que representaba la presencia de algunos comerciantes orientales en los *shows*; en ese mismo período llegaron a los almacenes del centro de Laredo los primeros aparatos electrónicos japoneses. Algunos comerciantes judíos adoptaron las nuevas mercancías, esto implicó un cambio en las rutas comerciales: negociar menos con intermediarios judíos de Nueva York y más con intermediarios chinos de Los Ángeles.

De acuerdo con el testimonio de otro comerciante —que todavía se dedica a la venta de adornos en McAllen, aunque ahora de diferentes calidad y materiales a los de antaño— principalmente el costo de los adornos de vidrio aumentó considerablemente alrededor de 1980 debido al incremento en los precios del petróleo,⁶ elemento primordial para la coloración del vidrio. Además, la transportación se hizo más cara y la fabricación de estos productos pronto se vio superada por la producción masiva de aparatos electrónicos de Asia. Para los años ochenta, el centro de ciudades como Laredo y McAllen había dejado de ser un lugar de venta de adornos para el hogar y telas finas y había cedido sus espacios a los aparatos electrónicos. Poco a poco la mayoría de comerciantes judíos se mudaron al negocio de la venta de bienes raíces y su lugar fue tomado por comerciantes orientales, quienes dominaban la nueva

⁵ Los *shows* son exposiciones en donde se reúnen productores y distribuidores de determinados productos para exponerlos y ofrecerlos a compradores de diferentes regiones.

⁶ Desde 1979 y durante toda la década de los años ochenta, el precio de petróleo aumentó de manera casi constante debido a diversos factores internacionales.

ruta comercial y, por tanto, podían proveerse de manera más rápida. “Los orientales comenzaron a llegar de manera más constante a inicios de los años ochenta y vinieron a descomponer todo con cosas baratas que no sirven”, dice Leonardo, aludiendo ya no al intermediarismo oriental desde Los Ángeles, sino a su instalación en las ciudades de la frontera.

La información recabada durante el primer trabajo de campo indica que para inicios de los ochenta, varios comerciantes coreanos ya se habían instalado entre Laredo y Brownsville. Así lo hicieron en 1980 los propietarios de Casa Sharon, quienes habían llegado primero a Chicago, hacia 1984. Un ex soldado mexicoamericano que combatió como miembro del ejército de Estados Unidos en la guerra de Corea trajo a su esposa coreana a la frontera texana; ahí comenzaron a vender mercancías asiáticas en las pulgas del Valle de Texas, hasta que en 1986 instalaron el primero de varios negocios en la frontera. Para entonces, ya varios coreanos habían establecido sus comercios, mientras muchos otros apenas llegaban a Los Ángeles siendo aún niños y acompañando a sus padres en el proceso migratorio.

Utilizaré el caso de Hugo, comerciante de origen coreano,⁷ especializado en la venta de mercancía general, para explicar el éxito que los migrantes de esta procedencia alcanzaron con el comercio en la frontera alrededor de 1990. La familia de Hugo abrió su primer local comercial en la fronteriza ciudad de Brownsville, pero enseguida el negocio se expandió a las ciudades de Laredo y McAllen y llegó a tener 15 tiendas en la frontera y en algunas ciudades de México, éxito que en aquella época de proteccionismo comercial pocos mayoristas lograban. Sobre esa época, Hugo comenta:

Nosotros mandábamos camiones, llegaban de Los Ángeles a Hidalgo, Texas, y de ahí a las tiendas de México. Teníamos dos centros de distribución: Hidalgo y Laredo. En ese tiempo había millones de dólares. En ese tiempo en México no había distribuidores de nada. Nosotros éramos los de en medio y nos hicieron a un lado... Laredo era lo más grande. Durante el día en la [calle] Convent había camiones por todos lados, descargando, ahora ya no se ve eso. Eso se acabó con el TLC... hay cosas con las que no puedo competir, porque llegan directo [a México]... ahora los chinos están abriendo negocios en Guatemala (Hugo, Laredo, 2 de junio de 2010).

La llegada de los orientales significó también la llegada de nuevas mercancías; no sólo vendían aparatos electrónicos, sino también zapatos y artículos

⁷ La madre de Hugo es coreana, el padre es mexicano, de ahí su nombre hispano.

de plástico. Los chinos también lo hacían, pero fueron superados en número y volúmenes de venta por los coreanos, que son los que finalmente dominan, tanto en Laredo como en otras ciudades de la frontera de Estados Unidos.⁸ De acuerdo con el testimonio de un joven comerciante coreano, en el centro de Laredo debe haber actualmente alrededor de diez comerciantes chinos, mientras que sólo en las dos primeras cuadras de la calle Convent hay cerca de 20 mayoristas coreanos. Su éxito coincide con el dominio que aparentemente tienen en la distribución de mercancías asiáticas en el área de Los Ángeles. Al parecer, los coreanos tuvieron más posibilidades que los chinos de superar las crisis económicas y la apertura comercial de México en los años noventa, al menos en el sector del comercio de mercancía general.

La bonanza del comercio en la frontera de Texas terminó con la apertura comercial mexicana iniciada el 1 de enero de 1994 y la crisis económica surgida al finalizar ese año. No todos los comerciantes asiáticos que se habían instalado en la frontera se quedaron después de 1994. Algunos, chinos y coreanos, entregaron sus tiendas a los proveedores de Los Ángeles como forma de pago, otros se quedaron con un solo local y hasta hubo quienes se suicidaron. Sólo quedaron los coreanos que no tenían fuertes deudas o pudieron sortearlas gracias a que tenían clientes lo suficientemente grandes en México o un respaldo económico adecuado. Es probable también que el dominio que hoy tienen los coreanos en el comercio mayorista de la frontera se deba a que, habiendo cooptado primero el intermediarismo en Los Ángeles, después pudieron tomar los almacenes de sus clientes en la frontera, como forma de saldar deudas, y ahora son sus parientes quienes los administran. En todos los casos, la relevancia de la frontera texana en la distribución de mercancías hacia México disminuyó toda vez que el TLC permitió la instalación en México de distribuidores como Wal-Mart, con capacidad de manejar volúmenes enormes de mercancías traídas directamente desde Asia.

Por supuesto, para 1994 los flujos de mercancías ya habían cambiado y estaban por cambiar aún más; los mayoristas de la frontera texana ya no viajaban a Nueva York sino a Los Ángeles y China. Las convenciones o *shows* dejaron de hacerse en Dallas y fueron organizadas mayoritariamente en Las Vegas

⁸ La información que recibí durante el trabajo de campo indica que el primer almacén mayorista propiedad de un comerciante chino fue abierto en Laredo hacia 1989. Varios informantes aseguran que la llegada de los chinos es muy anterior, esto es probable, pero también es cierto que muchos informantes no orientales tienden a considerar como chinos a quienes tienen rasgos orientales, independientemente de su nacionalidad.

o China; el idioma que se habla en estas exposiciones ya no es sólo el inglés, también se comercia en chino y coreano. Las mercancías ya no son de vidrio, ahora son de plástico.

GEOPOLÍTICA DE LA MIGRACIÓN CHINA

Hacia la segunda parte de los años setenta llegaron a la frontera de Texas los primeros cargamentos masivos de aparatos electrónicos: pequeños radios AM y FM, tocadiscos portátiles, televisiones de cinco pulgadas, walkman, y otras curiosidades. Las palabras Sony y Hitachi, entre otras, comenzaban a ser comunes entre comerciantes y consumidores. Algunos negociantes judíos adoptaron las nuevas mercancías y comenzaron a comerciar menos con Nueva York y más con Los Ángeles, menos con judíos y más con orientales. Muy poco tiempo después quedó claro que el comercio de las mercancías asiáticas era controlado desde China, Los Ángeles y la misma frontera, por chinos y coreanos, pero, ¿por qué ellos?

66 Por un lado, durante el Periodo Colectivo⁹ muchos chinos emigrados o exiliados se establecieron durante años en países como Vietnam, Camboya y Laos. Durante la década de los setenta, estos mismos chinos tuvieron que huir de la agitación social y la represión política sucedida en estos lugares. Ante la prohibición de regresar a su nación de origen, una buena cantidad de ellos emigraron hacia América Latina y Estados Unidos (Baille, 1995, p. 116). Fue en esta misma época que agentes del gobierno e individuos de Guomindang, Taiwán, facilitaron una red de intermediarios migratorios que proveían de vínculos esenciales con intermediarios migratorios, conocidos como *headsneack* que propiciaron las primeras infraestructuras para la migración hacia Estados Unidos y América Latina (Pieke *et al.*, 2004, p. 44). Es probable que muchos de estos nuevos migrantes saturaran las posibilidades de trabajo en los *chinatowns* de Los Ángeles y Nueva York¹⁰ y empezaran a expandir la red comercial china más allá de estas ciudades, que albergaban a la mayor cantidad de población china en Estados Unidos. Esta expansión aumentó de forma exponencial hacia 1978, cuando el gobierno de China realizó reformas es-

⁹ Durante este periodo (1949-1978) el Partido Comunista Chino prohibió las empresas privadas y consideró a los ricos chinos emigrados como “burgueses” a los cuales prohibía entrar a territorio continental. Al mismo tiempo, los habitantes de China tenían vedado salir de su país.

¹⁰ Los *chinatowns* de Los Ángeles y Nueva York se caracterizaban, ya desde muchas décadas atrás por la intensa actividad comercial.

tructurales muy importantes en su economía, anunciando su apertura comercial al mundo y aceptando la movilidad de sus ciudadanos hacia el exterior y el regreso de sus emigrados.

A ese detonante, habría que agregar el desarrollo económico, que en la misma década de los setenta, comenzaron a tener algunos países del sureste asiático como Tailandia, Malasia, Filipinas e Indonesia, donde también se instalaron una buena cantidad de inmigrantes chinos dedicados al comercio. La influencia adquirida en esos lugares les permitió, seguramente, controlar la llegada de muchos de los productos que estos países comenzaron a exportar a Europa y Estados Unidos. La relación entre los comerciantes chinos establecidos en el sureste asiático, los antiguos migrantes asentados ahora en los *chintowns* de Estados Unidos y los nuevos migrantes, llamados también *boat people*, provocaron que en ciertos lugares importantes para el comercio de mercancías asiáticas se fueran estableciendo comerciantes chinos.

Ahora bien, cuando en febrero de 1945 Estados Unidos y la entonces Unión Soviética firmaron los acuerdos de Yalta, por medio de los cuales Japón quedaba sin ningún poder sobre Corea, la cual controlaba desde inicios del siglo XX, la península fue dividida en dos países: Corea del Norte, bajo el dominio de la Unión Soviética, y Corea del Sur, bajo un gobierno militar garantizado por los Estados Unidos. Aquí inicia, parafraseando a Mera (1998), el sueño americano de los surcoreanos, pues Estados Unidos permaneció política, económica y culturalmente muy cercano a los gobiernos surcoreanos y su sociedad. Lo hizo durante la guerra civil (1950-1953) para evitar el avance de las fuerzas comunistas; también durante la dictadura de Park Chung-hee (1961-1979), asumiendo el precio de la libertad a cambio del éxito económico logrado a través de los planes quinquenales, que significaron muchos beneficios para varias multinacionales norteamericanas. En Corea eran comunes los militares, empresarios, pastores y hasta profesores norteamericanos. Las imágenes de la próspera América brillaban más al contraponerlas a la realidad del enemigo comunista, con el cual había fuertes tensiones. La conducta orientada hacia el ascenso social, la competencia y el logro individual poco a poco se fue instalando en las clases medias de industriales, comerciantes y profesionistas.

Durante el régimen de Park, se reforzó la presencia militar norteamericana, se incrementó la represión, se minó la libertad de prensa y se provocó un desarrollo desigual de los diferentes sectores sociales, al tiempo que se llevó a cabo un proceso de industrialización impresionante que generó gran concentración de la población en las ciudades, principalmente en Seúl (Mera, 1998).

Pronto, los profesionistas y, en general, los protagonistas de la industrialización y desarrollo surcoreano vieron frustradas sus aspiraciones al toparse con los límites de este proceso. Con ellos se genera, hacia 1965, una oleada de emigrantes que, más que no poder sobrevivir en Corea, “sueñan con América” (Mera, 2005, p. 16). La mayoría llega al área sur-central de Los Ángeles y sus alrededores; muchos de ellos tenían títulos universitarios y eran exitosos hombres de negocios, pero, debido al racismo, tuvieron que tomar empleos con bajos salarios en Estados Unidos; quienes tenían dinero pudieron instalar sus propios negocios (Monardo, 1996, p. 2). A través de sus pequeños comercios “equipados con una fuerte conducta orientada hacia el ascenso social, los inmigrantes coreanos renuevan el sueño americano” (Mera, 2005, p. 16).

Conforme avanzaron los planes quinquenales en Corea del Sur, se fueron reduciendo las posibilidades de ascenso social para los sectores medios con formación profesional, el acceso a la educación y la recreación. Hacia 1980, vino una fuerte devaluación de la moneda sur coreana, el won; y hacia 1985 se vivió un amplio contexto de desigualdad social y desempleo (Mera, 1998, pp. 38-42). Con la realización de los Juegos Olímpicos de 1988 en Seúl, llega “una fuerte influencia en la vida de los coreanos. La cultura americana hace su entrada definitiva al país confuciano” (Mera, 1998, p. 44). Poco después, “comienza el éxodo de estudiantes surcoreanos de las familias de clase media” principalmente hacia Europa y Estados Unidos, incluyendo estudiantes de nivel universitario, maternal y de primaria (Prébin, 2011, p. 284).¹¹

68 Es muy probable que muchos de estos migrantes con recursos contribuyeran a expandir la diáspora coreana a lo largo de la frontera con México. Su llegada puede ayudar a explicar la importancia que hoy tienen los coreanos de Los Ángeles en la distribución de mercancía proveniente de Asia, así como el dominio que sus paisanos tienen del comercio de dichas mercancías en las ciudades de la frontera norteamericana, sobre todo después de la crisis mexicana de 1995, la cual tuvieron la capacidad de superar. No obstante este dominio local, los coreanos están subordinados al dominio de China en la producción de mercancías. Es por ello que vale la pena explicar la composición étnica actual del comercio en la frontera texana a la luz de los cambios sucedidos en la política y la economía china y global, objetivo al que obedece el siguiente apartado.

¹¹ De acuerdo con Prébin (2011, p. 284), desde hace unos veinte años, el número de familias sur coreanas de clase media y media alta que han enviado a sus hijos a estudiar al extranjero no deja de aumentar –entre 40 mil y 50 mil.

LA ÉTICA DEL TRABAJO Y LA FAMILIA AL FRENTE DE LA EXPANSIÓN CHINA Y COREANA

La llegada de chinos, coreanos e indios no es sólo una cuestión de oleadas migratorias provenientes de Asia, tampoco se trata sólo de una posible saturación del empleo y la competencia en el comercio en Los Ángeles, se refiere, además, a la posibilidad y capacidad que chinos y coreanos tienen de realizar actividades comerciales con mercancías asiáticas. Esta posibilidad es muy amplia. Así ha sido demostrado por las diferentes poblaciones chinas que se han establecido a lo largo de los siglos en diferentes regiones del mundo, donde en muchos casos han desplazado a otros grupos étnicos en el control de ciertas actividades comerciales; así lo demuestra también la ética del trabajo coreana, que es una de las bases en que se ha sentado su éxito industrial y comercial en las últimas décadas. La manera particular en que chinos y coreanos se organizan para trabajar y vivir en familia, así como la disponibilidad para la movilidad geográfica en distancias continentales son elementos que hay que tomar en cuenta para explicar su presencia en la frontera. Se trata, pues, de los elementos locales que favorecen la reproducción global.

En su trabajo sobre el comercio entre China y el sureste asiático, Zhuang Guotu (2006) desarrolla una tesis que resulta muy interesante para explicar, por un lado, el éxito comercial que China tiene actualmente a nivel global y, por otro, la presencia de comerciantes chinos en centros nodales para el comercio global. Este historiador plantea que el ascenso de China debe ser explicado en buena medida por la participación en él de una gran cantidad de chinos emigrados.

El dominio y éxito de los comerciantes chinos en rutas marítimas y terrestres entre su continente y Europa, la India y el sureste asiático, puede ser rastreado por bastantes siglos. Este comercio implicó en muchos casos el establecimiento de población china en diferentes latitudes. Gracias al control de rutas y a las poblaciones migrantes, muchos productos y mercancías chinas llegaron a diversos rincones del mundo.

Pero el control de China sobre el comercio de sus mercancías no duró por siempre. Las derrotas en las guerras del opio —la primera entre 1839 y 1842 y la segunda entre 1856 y 1860—¹² la degradaron de una potencia comercial a

¹² Una de las principales consecuencias de la derrota china en esta guerra fue la pérdida del control sobre Hong Kong a manos de Gran Bretaña. La península de Hong Kong era un lugar muy importante para el comercio del opio. Por tanto, Hong Kong era también una zona de mucha actividad económica y centro de atracción de población china.

un país expulsor de mano de obra barata que sirvió a la expansión colonialista occidental en todos los continentes (Pieke *et al.*, 2004, p. 39). Fue en la segunda mitad del siglo XIX que se establecieron permanentemente poblaciones provenientes de la costa este de China –principalmente de la región de Cantón–¹³ en Nueva York, Los Ángeles, Austria, Nueva Zelanda, el Caribe y en el sureste asiático. En la mayoría de estos casos, a excepción del sureste asiático en donde predominaron los comerciantes chinos inmigrados, se trataba de trabajadores destinados a construir magnas obras de infraestructura ferroviaria o para trabajar en importantes industrias agrícolas vinculadas al comercio global de la época.¹⁴ A inicios del siglo XX, cuando estos inmigrantes lograron asentarse y debido principalmente al decaimiento de las obras o industrias para las cuales trabajaban, se convirtieron, en muchos casos, en exitosos comerciantes que surtían de productos. Ahora bien, la migración en China no es un proyecto individual, sino colectivo, debido a las características de sus vínculos familiares y de parentesco. De acuerdo con Liu (2006, pp. 2-3), la migración china está orientada hacia el grupo, de tal manera que se trata de un asunto familiar en donde se supone que el éxito de un inmigrante individual beneficiará no sólo a su familia nuclear, sino a la familia extensa. La migración es un proceso en el cual individuos u hogares socialmente relacionados se mueven de un lugar a otro a través de sistemas de ayuda mutua. Esto nos podría resultar normal hoy en día en que hasta los científicos sociales hemos adoptado como parte del lenguaje común la terminología transnacionalista,¹⁵ no obstante, las evidencias aportadas por los especialistas demuestran que debido a su carácter de colectiva, la migración china ha superado desde siempre las fronteras y distancias geográficas para la comunicación, la toma de decisiones, la reproducción de los flujos migratorios y la organización económica. Así, el establecimiento de poblaciones chinas comerciantes en el sureste asiático significó el control del comercio entre el continente y las islas; y los *chinatowns* de Nueva York o Los Ángeles implicaron el control del flujo de mercancías chinas y, con ello, la posibilidad de fomentar el flujo migratorio.

70

¹³ Junto a lo que hoy es la provincia de Cantón, en las costas del sureste de China, se desprende la península de Hong Kong. A lo largo de las costas de Cantón se concentró durante siglos buena parte del comercio chino de ultramar. El idioma cantonés fue el más hablado por los inmigrantes chinos de finales del siglo XIX y principios del XX en diversas partes del mundo.

¹⁴ Piénsese, por ejemplo, en el ferrocarril transcontinental de Estados Unidos o en la industria bananera de países como Costa Rica.

¹⁵ Migración transnacional, vínculos transnacionales, espacios sociales transnacionales, entre otros.

Las comunidades chinas en el exterior basaban buena parte de su éxito en el comercio con su país de origen.

Los cambios políticos sucedidos en China a finales de la década de los cuarenta del siglo XX (periodo colectivo) minaron la posibilidad de funcionamiento transnacional de los migrantes chinos, pues los vínculos tradicionales entre los emigrados y sus lugares de origen se vieron casi interrumpidos (Zhuang, 2011, p. 8). En la década de los cincuenta, varios países del sureste asiático se independizaron. En otros, los colonialistas europeos se retiraron. En vista de la política de su propio país y de lo que sucedía en el país de destino, los migrantes chinos asentados en el sureste asiático adoptaron la ciudadanía de las nuevas naciones. Pero la fortaleza de los vínculos entre el continente chino y los países vecinos no sucumbió ante los límites impuestos por los Estados nacionales. A ello contribuyeron en buena medida los territorios que China había perdido (Hong Kong y Macao) o que sirvieron como refugio a los nacionalistas que se opusieron durante varias décadas al poder del Partido Comunista (Taiwán).¹⁶ Estos territorios se convirtieron en el artífice del desarrollo económico del comercio chino de ultramar una vez que el Partido Comunista tomó el poder. Los emigrados continuaron comerciando con sus paisanos de Hong Kong, Macao y Taiwán, al tiempo que ahí se emprendían desarrollos capitalistas de gran escala. La actividad económica y comercial de estos territorios servía de eslabón para llevar a cabo importantes actividades económicas de contrabando y flujos migratorios con el territorio chino.

Por su parte, las comunidades chinas en el exterior, que vieron disminuidos sus vínculos con su país de origen, desarrollaron actividades económicas que les permitieron tener un lugar, nicho étnico, en los países de destino. En Nueva York, por ejemplo, desplazaron a la población italiana y judía del control de la industria textil. Además, se consolidaron en otras actividades comerciales como los restaurantes, las casas de préstamos, las rentas de bienes, las tiendas de conveniencia y el comercio informal (Guest, 2011, p. 31). El desarrollo de sus actividades comerciales fue posible gracias a sus contactos con paisanos ubicados en otros países, principalmente del sureste asiático. Éstos tenían posibilidades de comerciar con Hong Kong, Macao y Taiwán, a su vez, los comerciantes de estos territorios lograban comerciar con el continente a través de redes de contrabando. Esto era lo que Guotu (2006) llama la red de comercio chino de ultramar para referirse al comercio controlado por los co-

¹⁶ La guerra civil china sucedió entre 1927 y 1950.

merciantes chinos, no por el Estado chino. Se trata, dice el mismo autor, de “los comerciantes sin imperio”.

El contrabando entre el continente y Taiwán, Hong Kong y Macao implicaba redes de tráfico de personas, gracias a las cuales la emigración china jamás se detuvo, no obstante la prohibición que el partido comunista chino estableció para salir del territorio nacional. En este contexto de opulencia en los territorios, islas y naciones cercanas¹⁷ en contraposición a la hermética política económica y poblacional del partido comunista, hubo provincias como las de Fujian y Cantón –ubicadas frente a Taiwán, la primera y colindante con Hong Kong y Macao, la segunda–, cuyos gobiernos locales comenzaron a establecer contactos con sus emigrados para atraer remesas y beneficios para la educación, bienestar público y beneficencia social (Zhuang, 2011, p. 10).

El intenso comercio de ultramar y la presencia de muchos emigrados con éxito económico, instalados en diferentes países, fueron parte de los factores que influyeron para que en 1978 el gobierno chino estableciera reformas que marcaron la “apertura” de China hacia el mundo.

Ese mismo año de 1978 marca también el inicio del amplio fenómeno que Pieke *et al.* (2004, p. 37) denominan “la nueva migración china”. Con las reformas, dejaba de penalizarse la salida del territorio continental. Por ello, muchos chinos buscaron emigrar a Hong Kong y Macao, donde tenían parientes y posibilidades de hacer negocios, y a donde después trataron de llevar a sus familias. Al mismo tiempo, muchos de los que habían logrado emigrar antes de las reformas buscaron llegar hacia Estados Unidos (Guest, 2011, p. 31) con la idea de expandir los negocios que ya habían comenzado, los cuales dejaban en manos de sus parientes recién emigrados. Más al norte, en la provincia de Fujian, las reformas también trajeron efectos. En los primeros años de la década de los ochenta, las redes de tráfico de personas que ya existían desde tiempo atrás fueron cruciales para renovar e intensificar la migración desde esa provincia.¹⁸ Como mencioné, desde la década de los años setenta, desde Taiwán se sostuvo una red de intermediarios que facilitaron la migración hacia Latinoamérica y después hacia Estados Unidos (Pieke *et al.*, 2004,

72

¹⁷ Como mencioné páginas atrás, en los años setenta hubo fuertes cambios políticos en los países del sureste asiático. No obstante, el desarrollo económico fue uno de los aspectos que caracterizaron el periodo y de la década siguiente. Muchos chinos emigrados en esos países fueron protagonistas centrales de dicho desarrollo económico. De ahí el interés que muchos gobernantes locales chinos tuvieron en institucionalizar los vínculos con los emigrados “burgueses”.

¹⁸ De acuerdo con Guest (2011, p. 25) a partir de 1980 comenzaron a llegar cientos de miles de chinos de Fujian a Nueva York.

p. 44).¹⁹ Son estos flujos y contextos los que explican la mayor presencia de taiwaneses, primero y fujianeses, después, a finales de la década de los ochenta en diversas ciudades del mundo, incluida Laredo.²⁰

La migración desde China hacia Estados Unidos, América Latina, Europa y prácticamente a todos los continentes se ha multiplicado después de su apertura comercial y migratoria. Lo interesante para el caso que aquí me atañe es que en todos estos países muchos de los inmigrantes chinos se dedican a lo mismo que sus paisanos han hecho durante siglos: el comercio.²¹

Ahora bien, la migración china y coreana a la frontera de Texas es parte de un proceso globalizador que es preciso analizar en su aspecto local a través de la reproducción social de las condiciones de existencia. En este sentido, vale considerar que “si el cultivo comercial depende a su vez del mercado mundial, la reproducción permanente de la estructura local es una cuestión supralocal” (Friedman, 2001, p. 25) que sucede gracias a mecanismos sociales e individuales que son necesarios de entender para “captar plenamente la importancia de la *articulación* de lo global y lo local” (Friedman, 2001, p. 54). ¿Cuáles son, en lo local, las instituciones que sirven para la reproducción del comercio y su perfil étnico? A esta pregunta responderé en este apartado discutiendo el carácter colectivo, la relevancia de la familia, la ética del trabajo y el funcionamiento de la migración entre coreanos y chinos. Para ello, iniciaré narrando el caso de la señora Ling.

La señora Ling,²² originaria de Taiwán, emigró siendo muy joven a Chicago. Ahí abrió un restaurante de comida china asociada con su hermano y su cuñada. Este restaurante formaba parte de una red de negocios que ella y su familia mantenían en ciudades como Caracas, Vancouver, Laredo y Taipei. Cada miembro de la familia había invertido o era socio en el negocio de algún otro. A finales de los años ochenta, un hermano de la señora Ling, encargado del negocio en Taipei, observó que muchas de las cajas y contenedores enviados desde su establecimiento tenían como destino la ciudad de Laredo, que él

¹⁹ Por cierto que al flujo hacia este país contribuyó el restablecimiento de las relaciones diplomáticas con China, con lo que se establecieron cuotas para inmigrantes chinos en Estados Unidos.

²⁰ De acuerdo con un informante, la mayoría de los chinos que hoy se encuentran en Laredo provienen de la provincia de Fujian, vecina de Taiwán.

²¹ Al respecto, Zhuang (2011, p. 22) destaca el ejemplo del sureste asiático. De acuerdo con este autor, más de un millón de comerciantes detallistas chinos se establecieron en el sureste asiático en los últimos diez años, particularmente en Laos, Myanmar, Camboya, Tailandia y Vietnam. “Esto parece un fenómeno histórico que vuelve a aparecer: las redes de negocios se expanden y atraen la emigración” (la traducción del autor).

²² Toda la narración del caso de la señora Ling está tomada de Spener (1995).

desconocía por completo. Una vez que entendió cuál era la razón por la que tantas cajas y contenedores eran destinados a esa localidad texana, contactó a su hermano en Caracas y “ambos acordaron que alguien de la familia tenía que ir a visitar Laredo para explorar la posibilidad de poner ahí un negocio” Spener (1995, p. 360).²³ Fue así que llamaron a la señora Ling, quien además era la única de entre los hermanos que hablaba inglés.

Los tres hermanos Ling se vieron en Laredo y descubrieron que era un gran mercado en donde el centro estaba lleno de tiendas que vendían a clientes mexicanos. Tomaron los precios, calcularon los volúmenes y concluyeron que poner un negocio ahí era muy buena idea. Cada hermano regresó a su ciudad y junto con el resto de la familia siguieron discutiendo sobre la posibilidad de abrir un negocio en Laredo. Pocos meses después, la familia decidió que la señora Ling vendería a un primo el restaurante que tenía en Chicago, y se mudara a Laredo junto con su esposo y sus dos hijos. En 1990 la señora Ling y su esposo rentaron un local cerca de uno de los puentes internacionales laredenses para vender juguetes, utensilios de cocina y bisutería, todo procedente de China.

El caso de la señora Ling se parece al de algunos coreanos entrevistados en Laredo y McAllen. Bryan y su hermano, propietarios de un negocio de venta de ropa nueva en la frontera de Texas, llegaron primero uno y después el otro una vez que escucharon sobre la abundancia de las ventas en la zona. Recorrieron la frontera entera, hasta que decidieron instalarse en Laredo, para ello recibieron préstamos de parientes ya establecidos en la ciudad. También los padres de Hugo, de cuyo caso hablé en otra sección de este artículo, llegaron en los años ochenta y hoy la familia de Hugo se dedica a la venta de mercancía general. La mamá está frente al mostrador de la tienda más grande, la hermana atiende un negocio más pequeño, el hermano renta espacios para los vendedores de un *Fleat Market* en el Valle de Texas, y Hugo se encarga de las relaciones con los proveedores en China y los clientes más grandes en México. Juntos, como familia, llegaron a tener almacenes de distribución en México. Así están los casos de otras parejas de chinos, coreanos, una coreana casada con un centroamericano, un coreano casado con una mexicana, etcétera. La historia de un negocio siempre está en relación con los de una familia.

74

²³ La traducción es mía.

En general, el guión es la narración de aquellos chinos o coreanos que supieron que en la frontera se podía hacer negocio;²⁴ visitaron incluso varias ciudades fronterizas hasta elegir una; dejaron su negocio o su trabajo en Los Ángeles e iniciaron uno nuevo con ayuda de algún familiar de esa ciudad, o de otro que ya estaba ubicado en la frontera. Entre los coreanos, por ejemplo, se hacen préstamos para financiar el primer año del nuevo negocio. Una vez concluido este periodo la deuda debe ser saldada so pena de declarar la quiebra del negocio y ser, de alguna manera, desterrados. Todo esto sucede, al igual que entre los chinos, dentro de la familia. En ocasiones primero se instala un hermano y luego le sigue otro, lo mismo puede ser un primo o una tía. Para ello también se usan sistemas de créditos “rotativos” o tandas con la finalidad de invertir el dinero en los negocios.²⁵ Se trata de redes solidarias “fuertes y permanentes” (Castillo, 2010, p. 297) sólo comparadas por los mismos coreanos con el “alto nivel de reciprocidad en el interior de las familias” chinas (Pinheiro-Machado, 2007, p. 162). Es, en fin, un proceso en que “las decisiones importantes como migrar a un tercer país, extender el tiempo de la migración, invertir en una empresa y la emigración de otros miembros de la familia usualmente se consultan con otros miembros de la familia dispersa transnacionalmente, los cuales esperan la opinión de todos los demás” (Pieke *et al.*, 2004, p. 195)

Así, tanto chinos como coreanos rara vez compiten con no chinos o no coreanos por un trabajo, más bien crean sectores económicos propios, como el de los restaurantes, las tiendas de conveniencia, los vestidos y la venta de importaciones al mayoreo y menudeo.

Hoy se puede afirmar que en la frontera de Texas existe un sector coreano y chino de venta de mercancía general. Dicho sector no opera de manera aislada a las economías locales, todo lo contrario, es más parte de la economía local, que de la economía china. La demanda de mercancías chinas es en realidad prevista por los comerciantes chinos y coreanos de la frontera en razón de las demandas de los consumidores mexicanos, que a su vez son comerciantes.

Ahora bien, la migración china y coreana, así como la instalación de comercios están estructuradas por una manera de concebir a la familia, el traba-

²⁴ Al igual que en el caso de la señora Ling, (Castillo, 2010, p. 287) narra el caso de una familia coreana que gracias a sus parientes en el lugar de origen se enteraron de la oportunidad de conseguir trabajo o establecer un negocio en un lugar desconocido para ellos, en este caso, Cd. Madero, Tamaulipas.

²⁵ Mera (1998, p. 125) lo menciona para el caso de los coreanos y Baille (1995, p. 119) para el caso de los chinos.

jo y la movilidad geográfica. Como diversos autores lo apuntan (Liu, 2006; Pinheiro-Machado, 2007), la palabra *jia* en chino mandarín significa familia y hogar al mismo tiempo. La familia puede estar separada, el hogar relocarse, pero *jia* permanece intacto en tanto se refiera a un sistema de obligaciones mutuas y un conjunto de valores culturales que se encuentran profundamente enraizados en creencias éticas y obligaciones entre unos y otros a lo largo de la vida (Liu, 2006, p. 1). Para los chinos, una familia feliz requiere de armonía y obligaciones no sólo en la casa, también en el trabajo (Chiang y Leung, 2011, p. 474), de tal manera que el trabajo en familia es algo deseado o preferible en muchos casos. Esto explica cómo los vínculos familiares superan la separación física y cómo los miembros de un mismo grupo expanden actividades económicas a grandes distancias geográficas. Con un soporte así, la migración china está orientada hacia el grupo, de tal manera que el éxito individual de un inmigrante beneficiará tanto a su familia nuclear como a la familia extensa (Liu, 2006, p. 3).

Varios autores (Pinheiro-Machado, 2007; Mera, 1998 y 2005) aluden al origen confuciano²⁶ de la concepción de familia y hogar que tienen tanto chinos como coreanos. Entre estos últimos, el padre y el hijo mayor son el principal sustento de muchas familias y su honor está basado fundamentalmente en esa labor. Este compromiso es el que lleva a muchos jóvenes coreanos a emigrar como estudiantes a Estados Unidos y Europa (Prébin, 2011, p. 286). Padre y primogénito conforman una diada en torno a la cual gira el sistema de parentesco, son los garantes de la familia y este compromiso se manifiesta a través del compromiso con el trabajo. La elección de la ocupación, la profesión o el oficio e incluso el lugar en el que se ejercerá (migración) es una decisión que se toma en relación a ese compromiso con la familia (Castillo, 2010, pp. 290 y ss.).²⁷ Y no se trata sólo de la elección, sino de cómo se practica el trabajo.

76

²⁶ El confucianismo es una corriente religiosa que tuvo y tiene gran influencia en sociedades de países como China, Corea, Japón y Vietnam. Para Pinheiro-Machado (2007, p. 163), entre otras cosas, dentro del confucianismo la armonía en la familia y el hogar (*jia*), es uno de los máximos valores que deben ser alcanzados en el curso de la vida.

²⁷ De acuerdo con Chiang y Leung (2011, p. 484), los migrantes chinos deciden establecerse de manera permanente, sólo cuando tienen la certeza de estar en el lugar correcto para su trabajo y su familia. Por su parte, el reporte del Pew Research Center (2012, p. 52) menciona que de todos los asiáticos que viven en Estados Unidos, los coreanos están más conectados con sus comunidades étnicas. 58% de ellos dicen que todos o la mayoría de sus amigos son del mismo grupo étnico. Además, comparados con otros asiáticos, los coreanos son los más propensos a decir que es muy importante que la siguiente generación hable coreano (62%).

De acuerdo con Pinheiro-Machado (2007, pp. 161-163), para los chinos el trabajo lo es todo, le da sentido a la vida y es un espacio para la socialización en general, por lo que en muchas ocasiones el trabajo en familia es deseable. Él mismo afirma que el trabajo en familia hace que la información circule con más rapidez y lealtad, las desavenencias sean fácilmente superadas y los beneficios se concentren en esta unidad. En los negocios que los chinos establecen, se encuentra la misma base de lealtad y obligación que sostiene las relaciones familiares. El éxito del comercio chino, dice el mismo Pinheiro-Machado, se debe a las redes de favores entre iguales y a la procuración de la paz. El resultado es una preocupación por la reciprocidad positiva, para lo cual es necesario tratar de emprender, invertir y producir tanto como el otro para seguir siendo recíprocos y mantener un orden dentro de un sistema de intercambios jerarquizados.

El orden en el trabajo y la familia implica jerarquías fuertemente valoradas y por tanto respetadas. Incluso en la cultura laboral coreana se encuentran muy presentes rasgos de lo que se llama “familismo”, “paternalismo corporativo” o “bienestar corporativo” (Reygadas, 2002, p. 153), en donde las órdenes no se cuestionan.

Los grupos inmigrantes que estamos tratando son portadores de una cultura del trabajo estrictamente disciplinada, la cual ha sido cultivada durante milenios, y que posee características en la modalidad de trabajo que podrían resultar “absurdas” para la opinión pública, por ejemplo, que el empleado debe quedarse hasta que su jefe se retira... Y el hecho de trabajar en familia, donde cada uno de los integrantes se compromete en el futuro de la empresa familiar, lo que acarrea grandes beneficios en términos de ganancia (Mera, 1998, p. 127)

77

De acuerdo con la reseña que Monardo (1996) hace del libro *Blue Dreams* de Nancy Abelmann y John Lie, sobre los coreanos en Los Ángeles, los dueños de los locales son capaces de trabajar hasta 80 horas por semana tratando de dar lo mejor por ellos y sus familias. Esto coincide con lo que muestra Reygadas (2002, p. 151) cuando dice que “... la cultura del trabajo [coreana] ha llamado la atención entre otras cosas, por la extraordinaria dedicación... a su trabajo” y “la fuerte lealtad hacia los superiores y el autoritarismo paternalista de las empresas”. Esto incluye, en el caso de los chinos, trabajar en condiciones precarias de alojamiento, alimentación, salubridad y salarios proporcionados por sus propios paisanos cuando los reciben después de haber migrado (Pieke *et al.*, 2004, p. 202; Baille, 1995, p. 119).

LA RELACIÓN DE COMERCIANTES CHINOS Y COREANOS CON EMPLEADOS Y COMERCIANTES MEXICANOS

Esta ética del trabajo y la familia permite entonces explicar la propagación y el éxito de los negocios chinos y coreanos. No se puede evadir esta ética para entender, primero, cómo es la relación entre patrones y empleados en el mundo de los almacenes mayoristas de chácharas y, segundo, las escasas experiencias de vínculos fortalecidos entre comerciantes mexicanos que compran al mayoreo en la frontera y los mayoristas a quienes les compran.

En casi todos los casos en que entrevisté a un mánager o un empleado en un almacén mayorista de la frontera de Texas, conocí relatos en torno al “mal genio” de los patrones coreanos y chinos; todos gritaban, manoteaban, incluso llegaban a golpear a alguno de sus empleados o empleadas. La rotación de personal parece ser frecuente, pero la confianza hacia los mánagers es absoluta y está en relación con el número de años trabajados con el mismo patrón. Para los mánagers “el patrón tiene su genio, pero es buena gente”. Los “maltratos” son congruentes con la mínima indisponibilidad para atender a los clientes, con quienes no son corteses y a quienes, en todo caso, contestan con monosílabos dando algún precio, mientras, eso sí, permanecen pendientes de la caja registradora.

78

Los dueños de los almacenes mayoristas de mercancía general viajan frecuentemente a China —2 veces por año— y a Los Ángeles, por lo menos una vez al mes, para comprar mercancías. También asisten a convenciones en China o Las Vegas una vez al año. Desde el almacén en la frontera texana, el patrón y el mánager deciden qué mercancías comprar, consultan precios en amplias bases de datos y páginas de internet, hacen pedidos y el patrón se encarga de supervisar y finalizar la selección de mercancías en Los Ángeles o China. El mánager recibe las mercancías y coordina con los empleados su instalación en el almacén. Las mercancías se compran de acuerdo a lo que los proveedores asiáticos ofrecen y la preferencia de los consumidores mexicanos. Sólo cuando se trata de juguetes muy específicos es posible encontrar que el mánager trata de conseguir la mercancía solicitada por algún consumidor, pero en ningún caso hay garantía de surtir un pedido especial desde Asia.

En el almacén mayorista, el patrón permanecerá junto a la caja registradora o le confiará ésta a su esposa o al mánager. A éste se le tendrá tal nivel de confianza que podrá subir o bajar precios dentro de un rango acordado, despedir o contratar al personal, pero no podrá intervenir cuando el patrón re-

prenda a uno de ellos. El *mánager*, en todo caso, hará ver a los empleados que los gritos del patrón no son más que una manera de hablar. Cualquier error, por mínimo que sea, justificará un grito, un manoteo. Es normal que una empleada sólo labore durante algunos días en un almacén. De acuerdo con un testimonio recogido por Spener (1995, p. 365), el autoritarismo y la escasa gentileza de estos comerciantes es una forma de compensar la desventaja que tienen ante el escaso dominio del idioma español –clientes y empleados hablan este idioma– y las dificultades para vigilar el manejo de las mercancías, generalmente pequeñas y ligeras, dentro de sus tiendas.

El clima laboral que aquí describo hace que los comerciantes mexicanos tengan en realidad más relación con el *mánager* que con el dueño de un almacén. Aunque conocí casos en que la relación va más allá del saludo o el intercambio comercial, frecuentemente una relación de confianza, cuando ha sido creada, se restringe a conseguir un precio especial o el apartado de una mercancía. En general, los comerciantes mexicanos ni si quiera sabrán a ciencia cierta si “el chinito” al que le compran mercancía cada semana es en realidad chino o coreano. Éstos se mostrarán más afables sólo “con su gente” y será con ellos con quienes harán negocios. Si un proveedor visita el almacén, al patrón no le interesará recibirlo “si no es de los suyos”.

Entre la comunidad de comerciantes no orientales del centro de las ciudades fronterizas texanas habrá también reservas y prejuicios hacia “los chinos”; de acuerdo con ellos, los almacenes de los orientales están “sucios”, “desordenados”, llenan los accesos a sus tiendas con cajas de cartón donde depositan tantas mercancías como pueden y por la tarde generan basura con el mismo cartón. No pagan impuestos, no declaran a sus empleados, quienes tal vez ganan más trabajando con ellos pero no tienen prestaciones o acceso a seguridad social. “Los chinos” se rehusarán a participar en reuniones organizadas para mejorar la imagen del centro de ciudades como Mc Allen, donde los gobernantes y los propietarios de otros negocios están preocupados por regresar la limpieza, el orden, la seguridad y la vida nocturna al *downtown*. En consecuencia, el impacto económico que la actividad de estos comerciantes tiene localmente, no es apreciado en absoluto, más bien son materia de discriminación y desprecio. Una posición que los aleja de cualquier rol importante en la toma de decisiones en la comunidad local. Se trata de un aislamiento buscado, pero al mismo tiempo impuesto.

REFLEXIÓN FINAL

En este artículo he presentado la manera, el lugar y el contexto en que los comerciantes mayoristas chinos y coreanos hacen al mismo tiempo localidad y globalidad desde la frontera de Texas. Las formas culturales objetivadas en la relación con la familia y el trabajo permiten encontrar equilibrio entre poblaciones distintas. En el caso de coreanos y chinos, se trata primero de una concepción de familia y trabajo que sirven como soportes para migraciones que literalmente tienen alcances globales. Este soporte ha facilitado, más allá de las políticas económicas o los contextos políticos internacionales, el flujo de personas, su inserción en nichos económicos y el desarrollo de redes transnacionales de organización familiar y económica.

Pero el fenómeno referido no funciona de manera aislada, tiene que estar acompañado por necesidades comerciales generadas a nivel local y, sobre todo, por capacidades de los actores locales para coordinar sus interacciones con otros. Los comerciantes mexicanos, acostumbrados a establecer relaciones duraderas con clientes, proveedores de mercancías políticas (Misse, 20007 y 2010), como líderes de comerciantes y proveedores mayoristas, organizan su economía en función de la escasa posibilidad de negociar e intercambiar favores con los mayoristas asiáticos instalados en la frontera de Texas. Esta incapacidad se debe, principalmente, a las fronteras culturales (Barth, 1976) ubicadas en medio de la interacción entre mayoristas asiáticos y comerciantes mexicanos. El **80** *mánager*, mexicano o mexicoamericano, resulta ser un intermediario económico y cultural. ¿Qué es lo que hace que un mayorista asiático tenga confianza a un *mánager*? Generalmente, es la recomendación de otro comerciante paisano. Al acumular experiencia e interacción con un comerciante asiático, el *mánager* está trabajando no una relación individual, sino colectiva, logra acceso a un grupo vinculado mediante lazos de parentesco. La confianza obtenida con base en el trabajo con un mayorista asiático, deviene en confianza por parte de su parentela. La lógica colectiva que hace funcionar la migración asiática por todo el mundo también sirve como infraestructura (Sandoval, 2012b) para superar las fronteras propias de ciertas relaciones interétnicas y con ello, tener cierto éxito en una carrera comercial que implica relaciones laborales y comerciales con miembros de otros grupos étnicos y nacionales.

Tener éxito en una carrera comercial para un chino o un coreano no significa establecer relaciones duraderas con sus clientes o proveedores no asiáti-

cos, tampoco escalar posiciones en el campo de la economía y la sociedad local. Antes bien, el éxito tiene que ver con proveer a la familia de trabajo y, por tanto, de mantenerla entrelazada aún y cuando eso implique vivir físicamente separados. Esta otra forma de hacer carrera comercial está lejos de ser entendida por otros comerciantes y consumidores no asiáticos pues resulta incluso contradictoria. La expresión máxima de esta contradicción son los tratos dirigidos a empleados y clientes. Por eso, la posición de estos comerciantes al otro lado de la frontera étnica no es de aislamiento ni de desventaja; por el contrario, es una posición buscada, desde donde se pueden obtener ciertas ventajas. Una posición que de no conservarse implicaría la pérdida de ciertos valores fundamentales para la identidad étnica. La frontera étnica, entonces, no es una muralla que separa; es una barrera, sí, pero desde la cual se entra en un muy peculiar estilo de relación, más acorde, en todo caso, con las maneras asiáticas que con las occidentales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baille, Barbara (1995). Chinois de Marseille. *Revue Européenne des Migrations Internationales*, 11(1), pp. 115-124.
- Barth, Fredrik (Comp.) (1976). *Los grupos étnicos y sus fronteras*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Castillo Gómez, Amaranita Arcadia (2010). *¿Acaso son humanos? Procesos identitarios en el capitalismo tardío. Coreanos y mexicanos en la huasteca tamaulipeca*. Ciudad Victoria, Tamaulipas: Universidad Autónoma de Tamaulipas, Facultad de Música, UNAM- Instituto de Investigaciones Antropológicas.
- Cerutti, Mario y González Quiroga, Miguel Ángel (Comps.) (1993). *Frontera e historia económica / Texas y el norte de México (1850-1865)*. México, D. F.: Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora.
- Cerutti, Mario y González Quiroga, Miguel Ángel (Comps.) (1999). *El norte de México y Texas (1848-1880)*. México, D. F.: Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora.
- Chiang, Shiao-Yun y Leung, Ho Hon (2011). Making a home in US rural towns: the significations of home for Chinese immigrants' work, family, and settlement in local communities. *Community, Work & Family*, 14(4), noviembre, pp. 469-486.
- Estrada Iguiniz, Margarita y Rojas García, Georgina (Coords.) (2013). *Desde abajo: miradas antropológicas de la globalización*. México, D. F.: CIESAS.
- Friedman, Jonathan (2001). *Identidad cultural y proceso global*. Barcelona, España: Amorrortu.
- Guest, Kenneth J. (2011). From Mott Street to East Broadway: Fuzhounese immigrants and the revitalization of New York's Chinatown. *Journal of Chinese Overseas*, 7, pp. 24-44.
- Liu, Haiming (2006). *The transnational history of a chinese family. Immigrant letters, Family business, and reverse migration*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- Mera, Carolina (1998). *La inmigración coreana en Buenos Aires. Multiculturalismo en el espacio urbano*. La Plata, Buenos Aires: Universitaria de Buenos Aires.
- Mera, Carolina (2005). Historia de la migración hacia la Argentina. En Mera, C., Palacios de Cosiansi, L. y González, C. *Coreanos en Argentina: 40 años de historia*, pp. 13-58. La Plata, Buenos Aires:

Korea Foundation - Universidad de Buenos Aires. Centro de Estudios Corea-Argentina - Al Margen.

Misse, Michel (2007). Mercados ilegais, redes de protecao e organizaçao local do crime no Rio de Janeiro. *Estudos Avançados*, 21(61), pp. 139-157.

Misse, Michel (2010). La acumulación social de la violencia en Río de Janeiro y en Brasil: algunas reflexiones. *Co-herencia*, 7(13), pp. 19-40.

Monardo, Michael (1996). *Blue Dreams book review*. Recuperado de: <http://lit.ilstu.edu/gmclass/pos334/archive/abelmann-and-lie.htm>

Peraldi, Michel (2001). Introduction. En Peraldi, Michel (Dir.). *Cabas et containers. Activités marchandes informelles et réseaux migrants transfrontaliers*, pp. 7-32. París, Francia: Maisonneuve & Larose, MMSH.

Pew Research Center (2012). *The rise of Asian Americans*. Washington, DC: PRC. Recuperado de: <http://www.pewsocialtrends.org/2012/06/19/the-rise-of-asian-americans/>

Pieke, Frank N., Nyíri, P., Thunø, M. y Ceccagno, A. (2004). *Transnational Chinese. Fujianese migrants in Europe*. Redwood City, CA: Stanford University Press.

Pinheiro-Machado, Rosana (2007). A ética confucionista e o espírito do capitalismo: narrativas sobre moral, harmonia e poupança na concenação do consumo conspicuo entre chineses ultramar. *Horizontes Antropológicos*, 13(28), pp. 145-174.

Portes, A., Guarnizo, L. y Landolt, P. (1999). The study of transnationalism: pitfalls and promise of an emergent research field. *Ethnic and Racial Studies*, 22(2), pp. 217-237.

Prébin, Élise (2011). Le projet transnational des familles sud-coréennes de la classe moyenne. *Autrepart*, (57-58), pp. 281-298.

Reygadas, Luis (2002). *Ensamblando culturas. Diversidad y conflicto en la globalización de la industria*. Barcelona, España: Gedisa.

Ribeiro, Gustavo Lins (2008). El sistema mundial no-hegemónico y la globalización popular. *Alambre | Comunicación, Información, Cultura*, (1), marzo. Recuperado de: http://www.nuso.org/upload/articulos/3893_1.pdf

Sandoval Hernández, Efrén (2012a). Economía de la fayuca y del narcotráfico en el noreste de México. Extorsiones, contubernios y solidaridades en las economías transfronterizas. *Desacatos. Revista de Antropología Social*, (38), enero-abril, pp. 43-60.

82 Sandoval Hernández, Efrén (2012b). *Infraestructuras transfronterizas. Etnografía de itinerarios en el espacio social Monterrey-San Antonio*. México, D. F.: CIESAS – COLEF.

Spener, David (1995). Entrepreneurship and small-scale enterprise in the Texas border region: a sociocultural perspective, tesis de doctorado en filosofía, Universidad de Texas en Austin.

Tarrius, Alain (1995). *Arabes de France dans l'économie mondiale souterraine*. París, Francia : Éditions de l'Aube.

Wolf, Erik (1987). *Europa y la gente sin historia*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.

Young, Elliott (2004). *Catarino Garza's revolution on the Texas – Mexico Border*. Durham, NC: Duke University Press.

Zhuang, Guotu (2006). Trends of overseas Chinese business network in East Asia: as mirrored from overseas Chinese investment in Mainland China since 1978. *Ritsumeikan International Affairs*, 4, pp. 1-23.